



奋斗新时代

# 他们在坚持和革新之间探索,今年的流行色也出现在新款上 做旗袍这种慢生意 也许不能讲究数字化、网络化



店内一角。

本报记者 马黎  
通讯员 杨琳惜/文  
吴煌/摄

90后包蕾妍接手“振兴祥”,已经两年多了。

以前聊天,包文其提到过女儿,是学物流专业的,听起来和旗袍、服装没什么关系。而且在这个旗袍早已退出日常生活的年代,有年轻人愿意接手吗?会接受老爸的“传统”思路吗?

两年前,钱报记者也想过,传承,会不会是这家老字号也将必然面临的问题?

不过,小包虽然是年轻姑娘儿,但在这一点上,跟老爸一样“传统”,没动摇过。

## 日常一点流行一点 年轻顾客多了很多

这几年国风流行,出现了很多改良的新式旗袍。但是包蕾妍仍然专注于传统旗袍上,立领,一字扣,大襟,传统的款式,规矩一个都没抛掉。“传统不能丢,丢掉了整个韵味都变掉了。”

但小包很活络。比如她拎出的一件灰绿色旗袍,领襟绣了两条小金鱼,低调文艺,又有画龙点睛的小亮点,价格也比大绣花便宜,在4000到5000元之间。

小包说,这件一直卖得很好。“绣花不是每个人都喜欢,有点隆重,还需要打理,穿得也要小心,碰到尖的东西,比如戒指上的钻,容易钩丝。”

所以,店里现在出了类似灰绿旗袍的日常款,没有大面积的绣花,只在领口绣一点小花。

新品旗袍中,我发现有好几个今年很流行的颜色,比如藕粉色、芥末绿。“对,今年流行带一点点灰调的。”

包蕾妍又拿出两件今年十分紧俏的镶拼旗袍,一件雾粉色,一件宝石蓝,前胸和衣摆的大图案是电脑喷绘印花,花样很复古,而肩颈袖口处又是另一种真丝材质,“一个花色拼一块纯色,今年做得很多,几件同款的孔雀绿,已经卖光了。”

包蕾妍发现,这两年比较明显的变化是,十几岁的女孩子多起来了。

“十七八岁的姑娘儿,有的是自己喜欢,有的要出国读书,就会带两件。蛮多留学生来买旗袍,一般是日常款,也接到过绣花的单子,可能到国外要上台表演、演讲,就比较隆重。小朋友学民乐、弹古筝之类的,经常去参赛、表演,很多都会来买。”

## 厂房和工人 才是老字号最大难题

小包曾经提过,很多外地客户都反映过,不可能每次都飞过来定做,“开网店毕竟是大势所趋。”

如今,她的想法有点变化。“我们没有精力开网店,还是以量身定制为主。”

量身定做,这是个在当下大部分人不会尝试,也没时间没精力尝试的过程——来店里,量身,先打样一个半成品,让客户来试样,再调整,再试样,试到满意为止,才开始做衣服上的绣工,比如镶边、绣花,然后出成衣。如

果满意,就拿走,如果不满意,再修改。不厌其烦的过程,保证的是你穿得合身、舒适,没有疙疙瘩瘩。

“像年轻小姑娘,喜欢贴身的收腰款,显身材。年纪大一点的客人,喜欢相对宽松一点,穿着舒适。但隔着网络,我没办法给你量身,只能卖成衣。所以网络对我们来说,不是一个特别适合的 platform。”

而担下重任的包蕾妍,心里倒是真有两块石头,厂房和工人。

“工厂一直是租的,我们还是想买下一个地方,租地方总是不安稳,每次搬家都很累。比较尴尬的是,我们厂里都是做手工的老工人,都是老杭州,在市区才方便,所以一直没找到合适的。”

厂里过去曾有五六十名一线员工,但因为频繁搬家,损失了一半。现在,老工人还是四五十岁居多,只有十几位,年轻人只有她一个。“肯定要招新人,工艺要手把手教,但现在年轻人愿意做手工业的比较少,大家都想坐办公室。”

## 记者手记

### 既然做了旗袍 就不担心数字

第十年,我本想做一个大数据,销量、数字,体现一种变化,但我发现,做不出。

“百来件?我也不知道。”在利民,没有数字的概念,不管是艰难的时候,还是平稳上升的时候,在这里都不可能一年卖几千上万件这样的数据,也不会大起大落。对工人,也没有量的考核。

小包自黑:“高定手工,不可能追求大销量。不知道的人会想不通,怎么一年就卖几件几十件衣服。”

在杭州,这几年国风流行,旗袍店也开始多了起来,但利民坚持走传统式,用量全部是高端真丝,而很多店更愿意走改良式的路子,旗袍偏向现代服饰,用料也不一样,比如会有涤纶。

包家父女和这个时代的快速化、碎片化,背道而驰。

一件衣服,从老师傅给你贴身打样到最后穿到身上,起码要等两个多月。我们已经习惯的网络式便捷,一秒上万件下单,在利民这里,全部行不通。

“光是量身,就很微妙,每个人量出来的尺寸都会不一样,手有松紧。特别是女孩子,吸气,勒紧,喜欢把腰量小一点,按这个尺寸做出来的旗袍就很尴尬,不会好看。我没看到过你这个人,没有亲手量,肯定不行,不是给个尺寸就能准确做出来的。”

中国人做衣服的匠心、耐心、慧心,都在这一件中国人自己的衣服上。

旗袍可以养出一颗宁静之心,一种离我们已经太远的生活方式,正在回来。

这也是振兴祥从不担心“数字”的原因。



2017年采访时父女俩在店里合影。